СОДЕРЖАНИЕ

Введение ………………………………………………………………………3

Глава 1. Директивная система управления экономикой в СССР………….6

* 1. 1. 1. Основные черты советской модели экономики…………………..6
  2. 1.2. Взаимоотношение предприятий и государства
  3. в советской экономике …………………………………………….11
  4. 1. 3. Необходимость реформирования советской экономики………..18
  5. Глава 2. Переход от плановой экономики к рыночной …………………..23

2.1. Основные направления и результаты реформирования экономики

в России в 90-е годы XX века ……………………………………..23

2.2. Изменение отношений государства и предприятия в период

трансформации …………………………………………………….28

2.3. Проблемы и перспективы взаимоотношений предприятий и

государства в России в XXI веке ………………………………....34

Заключение ………………………………………………………………….40

Список использованной литературы ……………………………………...42

**ВВЕДЕНИЕ**

В советский период сложилась административно-командная система, в рамках которой степень огосударствления экономики была крайне высокой, почти полностью отсутствовал легальный частный сектор, и неуклонно расширялась «теневая экономика». После длительного господства этой системы на рубеже 80-х и 90-х гг. XX века начался переход к рыночным отношениям. В рыночной экономике государство, с одной стороны, и предприятия — с другой, следует рассматривать в качестве партнеров. У каждого из них имеются права и обязанности по отношению друг к другу. Так, государство разрабатывает правила игры, которые должны устраивать и его, и предприятия. Разумеется, государство обязано заботиться о том, чтобы правила эти были относительно стабильными, иначе «игра» не получится. Кроме того, государство обязано выполнять свои основные функции — защищать своих граждан и их собственность, а также собственность предприятий. Как известно, главная обязанность предприятий перед государством — своевременная уплата налогов.

Актуальность работы по выбранной теме заключается в попытке проанализировать как сам процесс перехода отношений государства и предприятия от команды к партнёрству, так и становление и развитие рыночных отношений в современной России.

Вопросы о способах перехода к рыночной экономике, о модели рынка, методах проведения реформ, о том, как будут строиться взаимоотношения государства и предприятия, стали интересовать экономистов с середины 1980-х годов, когда была сформулирована концепция рыночного социализма, не получившая реального осуществления, затем, в начале 1990-х гг. прошли дискуссии о различных моделях рыночной экономики, о выборе пути для России (МГУ 1992, 1993 гг., ИМЭМО, ИЭ РАН 1995, 1996, 1997гг.), целый ряд международных конференций. Широко обсуждалась проблема и на страницах экономических журналов ("Вопросы экономики", "Общество и экономика", "Российский экономический журнал", "Мировая экономика и международные отношения", "Экономист" и ряд других). Создавались и отдельные монографии, в которых предлагались пути перехода к рынку. Все это привело к появлению целого ряда работ Л.Абалкина, Д.Львова, О. Богомолова, П.Петракова, В.Кудрова, а затем Д. Кувалина и др.

Несмотря на большое количество исследований в области взаимодействия государства и предприятий, остались не полностью изученными вопросы изменения отношений в период трансформации и поиска оптимального соотношения государства и предприятий в экономике на современном этапе.

Цель курсовой работы состоит в том, чтобы проследить как трансформировались экономические отношения государства и предприятий в процессе перехода от плановой экономики к рыночной. А также определить перспективы и проблемы развития этих отношений в России в настоящее время.

Для достижения поставленной цели были сформулированы и решены следующие задачи:

* рассмотреть советскую модель экономики;
* показать особенности взаимоотношения государства и предприятия в советский период;
* выявить причины и необходимость реформирования советской экономики;
* обозначить основные направления и результаты реформ в экономике России в 90-е годы XX века;
* проследить, как изменялись отношения государства и предприятия в период трансформации;
* проанализировать взаимоотношения предприятий и государства в России в XXI веке.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие между хозяйствующими субъектами и государством в экономической и социальной сферах деятельности.

Объектом исследования является процесс взаимодействия государства и предприятий.

Информационную базу работы составляют труды отечественных экономистов, академических институтов, освещающие перестроечные процессы, материалы ИЭ РАН, а также материалы, опубликованные в экономических журналах, периодической печати, законодательные акты правительства.

При написании работы использовались следующие методы исследования: сравнительный анализ, системный метод, историко-описательный метод.

Указанные цели и задачи исследования определили структуру работы, которая состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

**ГЛАВА 1. ДИРЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ В СССР**

* 1. **1. 1. Основные черты советской модели экономики**

Советская система и советская модель экономики (СМЭ) созданы руками трех поколений российских большевиков. Практическое применение классической СМЭ (ее порой называют сталинской моделью) началось при В. Ленине в годы "военного коммунизма" и после известного перерыва, связанного с нэпом, продолжилось и завершилось И. Сталиным в годы индустриализации и коллективизации. Эта модель сохранилась вплоть до развала СССР в 1991 году. В течение более чем 70 лет она распространялась и на другие страны. Ее апробировали не только Китай, Куба, страны-члены СЭВ, но и многие развивающиеся страны (Эфиопия, Танзания, Никарагуа, Индонезия и др.). Поэтому важно понять, почему она не выдержала испытание временем и безо всякого кровопролития перестала существовать, закончила свою жизнь естественной смертью.

Большевики быстро ввели две вертикали управления экономикой (партийную и хозяйственную), которые заменили прежние традиционные горизонтальные товарно-денежные связи. Третья вертикаль вскоре дополнила первые две. Это — ВЧК, которая вела постоянные наблюдения за ходом экономических процессов в стране и железной рукой устраняла сохранявшиеся элементы товарно-денежных отношений. Цель заключалась в ликвидации рынка, замене его централизованным распределением продукции. Позднее был создан план ГОЭЛРО и на его основе Госплан СССР. План стал реальным заменителем рынка. К этому следует добавить введение государственной монополии на внешнюю торговлю в апреле 1918 года.

Создание СМЭ базировалось на ликвидации частной собственности и предпринимательства и создании на их месте практически всеохватной государственной собственности, огромного бюрократического аппарата управления и планирования. Государственная собственность означала её обезличивание, создание атмосферы всеобщей внутренней заинтересованности и ожиданий указаний от начальника. Замена частных предпринимателей госаппаратом – это переход от экономики конкурентной и инициативной к экономике приказов и послушания. Внутренние, побудительные стимулы были заменены внешними, приказными. Росли обезличенные фонды, масштабы неиспользуемых ресурсов, все финансирование происходило из госбюджета, не работали экономические рычаги и стимулы.

СМЭ работала не только как модель экстенсивного экономического роста, но и как классическая модель ресурсопожирания. Она требовала все больше и больше рабочей силы, земли, сырья, основных фондов, капиталовложений, денег, наконец. Началось все со строительства крупных и даже гигантских предприятий, расширения промышленности на Восток. Затем настала очередь освоения целины, но кончилось все массированным импортом зерна и огромным заимствованием средств у Запада.

Для своего существования СМЭ требовала опережающих темпов роста капвложений и основных фондов. В результате всегда росли капитало- и фондоемкость производства. Большую часть экономической истории СССР норма накопления росла и достигала 40% национального дохода страны, чего не было и не могло быть в западном мире. Материалоемкость производства была столь высока, что любые сравнения со странами с рыночной экономикой оказывались попросту одиозными. Так, по расчетам Института мировой экономики и международных отношений АН СССР даже в 80-х годах СССР потреблял сырья и энергии в расчете на единицу конечной продукции в 1,6-2,1 раза больше, чем США. Производственный аппарат страны рос количественно, но насыщался низкопроизводительными станками и быстро устаревал. Это вело к снижению его производительности в расчете на единицу станочного парка или выпуска продукции.

В начале 60-х годов XX века еще сохранялась эйфория по поводу возможностей в области НТО, но затем эффективность НТО в СССР стала постоянно снижаться, что начало отражаться даже на техническом уровне военной техники.

Сельское хозяйство, которое в 30-е годы официально считалось чуть ли не самым механизированным и передовым в мире, оказалось в принципе неспособным прокормить свой народ. Начался растущий импорт зерна (в обмен на растущий экспорт нефти и газа), достигший к середине 80-х годов 44 млн т в год. Крупные заимствования при М. Горбачеве довели внешний долг страны до 80 млрд долл. Экономическая система СССР достигла своей полной несостоятельности и развалилась.

Таким образом, созданную СМЭ можно определить как модель нерыночной, командно-административной экономики, экономики тоталитарного государства со сверхцентрализованным управлением сверху вниз, заменившим собой традиционные горизонтальные рыночные связи.[[1]](#footnote-1) СМЭ включает в себя следующие элементы:

- однопартийную систему с полным контролем со стороны партийных органов всех сторон экономической и социальной жизни;

- государственную собственность на средства производства;

- централизованное управление и планирование экономики;

- наличие правящей номенклатуры - чиновников особого типа, преданных идее и вышестоящему начальству;

- строгое следование государственной идеологии, широкую пропаганду "преимуществ и успехов" реального социализма;

- изоляцию от всего мира, внешнюю торговлю на базе государственной монополии.

Нормальное развитие общества и экономики в таких условиях невозможно. СМЭ, естественно, оказалась тупиковой, не содержавшей внутренних стимулов, или двигателей развития, и ее крах был предопределен.

Апогеем демонстрации "преимуществ" сталинской модели экономики стал период брежневизма или застоя (1964-1982), когда заложенные в ней принципы и административные механизмы начали давать те реальные результаты, которые рано или поздно они и должны были дать. Это - отторжение всех попыток реальных рыночных реформ и перехода к интенсификации производства, превращение власти как в центре, так и на местах в узкие группы "единомышленников", неостановимое снижение эффективности производства, темпов его роста, нарастание социального недовольства и зависимости от помощи Запада.

Процесс неизбежного угасания реального социализма был несколько замедлен открытием огромных запасов нефти и газа, начавшимся в 70-х годах их массированным экспортом. Но и этот фактор не смог преодолеть мощных внутренних сил распада системы. Ситуация все ухудшалась. В 1982 году производительность труда в народном хозяйстве была на треть ниже, чем в среднем в 1966-1976 годы, среднегодовой прирост ВНП в 1975-1985 годах составлял лишь половину его прироста в 1960-1975 годах, эффективность производства (факторная производительность) в 1981-1985 годах также была равна 50% от уровня 1975-1980 годов. Уже с конца 70-х годов по реальному счету началось снижение объемов производимого ВНП. Казалось, что страна совсем утратила силы и способности к развитию. Но советская экономическая наука и особенно партийная пропаганда по-прежнему описывали успехи и преимущества социализма и как общественной системы, и как экономической модели.

Существует также иная точка зрения, отрицающая утверждения о нежизнеспособности командной экономики, которые опираются на данные о неэффективном использовании материальных и трудовых ресурсов в довоенный период и непрерывном снижении темпов экономического роста и эффективности использования ресурсов на протяжении 1960-1980-х годов. Потому что от констатации этих фактов еще далеко до утверждения о крахе командной экономики, поскольку до начала развала политической системы СССР в 1990-1991 годах не было ни продолжительного абсолютного падения ВВП, ни (в послевоенный период) падения уровня жизни населения, ни приостановки технического прогресса - все это случилось уже после отказа от командной экономики.[[2]](#footnote-2)

Важнейшей причиной резкого уменьшения эффективности командной экономики, согласно данной точке зрения, является ослабление контрольных функций государства (после смерти Сталина), не сопровождающееся появлением ни рыночных механизмов контроля, ни достаточно действенных форм контроля общественного. И к концу 1950-х годов классическая система командной экономики, сформировавшаяся в 1930-1940-х годах, была в значительной степени демонтирована и во многом стала носить формальный характер. Это обстоятельство сыграло важнейшую роль в замедлении экономического развития СССР с конца 1950-х годов. Поэтому утверждения, будто командная экономика явилась причиной такого замедления, носят весьма поверхностный характер. От нее к этому времени уже мало что осталось. Таким образом, затухание темпов экономического роста, начавшееся в конце 1950-х годов, не было неизбежным следствием пороков командной экономики как экономической системы, а стало результатом постепенного ее демонтажа и малоквалифицированных действий политического и хозяйственного руководства в этот период.

На основании вышеизложенного можно сказать, что советская экономика стала достоянием прошлого, однако по поводу механизмов её развития, степени эффективности и причин гибели еще долго будут идти дискуссии. Экономисты спорят, объясняется ли финальный провал советской экономики неправильной политикой неумелых руководителей или же тем, что сама система планирования и административного управления имела фатальные недостатки.

**1. 2. Взаимоотношение предприятий и государства в советской экономике**

В 1930-е годы, в период формирования в СССР жестко централизованной системы управления в советской экономической теории и практике сложилось и укрепилось представление о том, что основным производственным звеном народного хозяйства, единицей, “кирпичиком” советской экономики является предприятие (понятие «предприятие» в данном случае следует понимать максимально широко, в сущности, ниже речь пойдет обо всей совокупности российских юридических лиц, способных к долговременному устойчивому функционированию, так как подавляющее большинство экономических трудностей переходного периода затрагивает все предприятия вне зависимости от сферы их деятельности, формы собственности, числа работающих и т.п.) Формально это представление вполне укладывалось в складывающуюся парадигму социалистической теории управления. Самостоятельность предприятия обосновывалось приданием ему юридической самостоятельности (в трех ипостасях — как обладателя статуса юридического лица, как владельца самостоятельного расчетного и текущего счетов в банке, как обладателя самостоятельного баланса), а также его способностью к самофинансированию и самоокупаемости — к самостоятельному развитию со всей полнотой материальной ответственности по своим обязательствам. Реально, однако, во главу угла ставилась реализация государственных интересов, и допускалось рассогласование в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между нижним и верхним эшелонами управления. В жестко централизованной командно-административной экономике предприятиям отводилась сугубо подчиненная роль, не сопряженная ни с их реальными правами в управлении, ни с их серьезной ответственностью.

Постоянное нарушение экономических пропорций было вызвано тем, что государство выступало в качестве верховного безраздельного собственника, владельца – распорядителя материальных факторов производства и созданного продукта. Оно располагало неограниченными правами распределения, перераспределения и присвоения произведённого продукта, хотя известно, что любая монополизация хозяйственной жизни закономерно ведёт к экономическому регрессу, снижению темпов роста.[[3]](#footnote-3)

Отношения предприятий с органами государственной власти были весьма сложными и многообразными. В некотором смысле эти отношения были гораздо более сложными, чем в рыночной экономике. С предприятием работало очень большое число контрагентов, выступавших от имени государства.

Во-первых, это были структуры, представляющие отраслевые органы управления – министерства, главки, производственные объединения, тресты и т.д.

Во-вторых, предприятие имело дело с различными региональными властями – республиканскими, областными, районными, муниципальными.

В-третьих, предприятия должны были также выполнять указания многочисленных функциональных (отвечающих за решение некоторой конкретной проблемы) ведомств общегосударственного подчинения – органов ценообразования, банковских и кредитных учреждений, надзорных органов (пожарный надзор, санитарный надзор, технический надзор, народный контроль и т.п.), военкоматов, штабов гражданской обороны и т.д.

Согласование экономических интересов различных ведомств и регионов, а также повседневную координацию производственных процессов в стране осуществлял Госплан (Государственная общеплановая комиссия, позднее Государственный Комитет СССР по планированию). В 1948-1953 гг. и в 1965-1991 гг. функционировал также Госснаб СССР (Государственный комитет по снабжению народного хозяйства), ответственный за разработку планов распределения материальных ресурсов. Таким образом, часть функций, связанных с централизованным планированием и координацией отраслевых интересов, временами отходила еще к одному ведомству. Однако ведущая роль всегда сохранялась за Госпланом.

В то же время верховным координатором всей организационной работы государственных структур были органы партийной власти. Они же выполняли функции третейского суда и суда последней инстанции в спорных экономических ситуациях.

Такая сложная система организации производственного процесса неминуемо повышала уровень неопределенности для предприятий, сильно затрудняла принятие ими экономических решений и порождала серьезные противоречия в их взаимоотношениях с внешней средой. Эти противоречия можно объединить в несколько групп:

* *Многочисленность управляющих инстанций.* Первая группа противоречий была связана с самим фактом многочисленности государственных структур, имевших права давать плановые задания предприятиям. Деятельность различных органов государственной власти нередко была плохо согласована, и потому довольно часто выполнение одних плановых заданий объективно мешало выполнению других. Иногда указания вышестоящих инстанций прямо противоречили друг другу.
* *Склонность органов власти к волюнтаризму.* Волюнтаризм в системе централизованного планирования порождался тремя основными причинами: политическими амбициями верховной власти СССР, конкуренцией между различными ведомствами, особенно на среднем уровне, и желанием чиновников из этих ведомств минимизировать собственную ответственность.
* *Завышенность плановых заданий.* Сумма всех плановых заданий часто превышала реальные производственные возможности предприятия.
* *Противоречивость плановых показателей.* Это провоцировало нерациональное использование ресурсов, игнорировались второстепенные с точки зрения отчетности задания, снижалось качество продукции.
* *Бюрократизм и излишняя регламентация.*
* *Искаженность экономических мотиваций.* Следует отметить, что в советской экономике активно использовались также и *внеэкономические мотивации*, смысл которых заключался в действиях как репрессивного, так и поощрительного характера. Система внеэкономических мотиваций, по сути, имела две основные цели: снизить уровень реальных затрат на рабочую силу и частично компенсировать недостатки системы экономических мотиваций.
* *Разрыв между финансовыми возможностями и реальным доступом к материальным ресурсам.*

Постоянное давление внутренних противоречий плановой экономики не могло не сказаться на поведении советских предприятий. Поэтому уже в 1930-е годы это поведение приобрело весьма и весьма специфический характер, определяемый причудливой комбинацией экономических и внеэкономических мотиваций. А взаимоотношения предприятий с органами власти в этих условиях представляли собой сложную игру, в рамках которой элементы соперничества играли, возможно, не меньшую роль, чем элементы сотрудничества.

В тех ситуациях, когда плановые механизмы работали без особых сбоев, серьезных проблем во взаимоотношениях экономического центра и предприятий не возникало.

Однако когда проблемы и противоречия экономики централизованного планирования выходили наружу, ситуация резко обострялась. Ресурсное обеспечение извне ухудшалось, неопределенность росла, давление на предприятия усиливалось. Именно в этих случаях у советских предприятий появлялись веские причины прибегать к различным неформальным методам, которые помогали им облегчить выполнение плановых заданий,и избежать санкций со стороны вышестоящих инстанций и претендовать на полноценное финансовое вознаграждение.

К числу этих неформальных методов можно отнести следующие:

* Занижение реальных производственных возможностей.
* Завышение уровня издержек.
* Завышение фактического уровня выпуска (приписки).
* Занижение фактических производственных результатов.
* Нарушение технологической дисциплины, невыполнение требований по качеству.
* Выстраивание системы приоритетов при выполнении плановых заданий.
* Накопление ресурсов «про запас».
* Горизонтальные связи.

Если же оценивать ситуацию более широко, то следует отметить, что в экономике централизованного планирования для директоров предприятий действительно было важно не только обладать стандартными управленческими навыками, но и уметь применять весь описанный выше арсенал средств для «игры» с государством. Поскольку применение неформальных методов решения экономических проблем постепенно становилось все более массовым, управленческий персонал советских предприятий постоянно совершенствовал свои навыки по ведению дел с вышестоящими инстанциями.

Рассматривая предприятия на разных этапах развития плановой экономики можно определить, что наиболее жестко принципы централизованной организации и планирования производства соблюдались в советской экономике в период с конца 1920-х годов и примерно до середины 1960-х годов. Экономическая самостоятельность предприятий в этот период была практически нулевой. Конечно, советские предприятия можно было рассматривать как вполне независимые юридические и производственные единицы, но в экономическом смысле они представляли собой не более чем цеха или участки одного большого завода.

Затем в 1965 году в стране была предпринята попытка провести комплексные экономические преобразования. Цель реформы была обозначена как совершенствование важнейшей составляющей хозяйственного механизма — экономических рычагов управления. Реформа имела несколько составляющих, но ключевые ее мероприятия были нацелены именно на повышение экономической самостоятельности предприятий. Согласно официальным постановлениям ЦК КПСС и Совета Министров, в части взаимоотношений государства и предприятий реформа включала в себя следующие нововведения:

* Число директивных плановых показателей, обязательных для выполнения предприятиями, сокращалось в несколько раз.
* Вводились в действие дополнительные критерии и механизмы чисто экономического характера, которые должны были стимулировать более активную работу предприятий и их работников.
* Нормативы и критерии, которые определяли экономические отношения между государством и предприятиями, становились долгосрочными.
* Законодательно ограничивались возможности вышестоящих инстанций по пересмотру плановых заданий для предприятий.
* Сужались права вышестоящих органов по изъятию и перераспределению закрепленного за предприятиями имущества.
* Создавалась новая система ценообразования.
* Вводилась так называемая «плата за фонды», имевшая целью ограничить стремление предприятий накапливать ресурсы «про запас»
* Расширялись возможности по самостоятельному установлению горизонтальных экономических связей между предприятиями посредством заключения двухсторонних договоров.

Теоретически перечисленные нововведения существенно улучшали условия для работы предприятий. Однако на практике реформа оказалась в значительной степени выхолощенной. Многие формальные решения были сведены на нет неформальной практикой. Вышестоящие инстанции, используя различные рычаги давления, по-прежнему навязывали предприятиям задания, противоречащие ранее согласованным планам. У предприятий под теми или иными предлогами часто изымались сделанные ими финансовые накопления.

К середине 1983 г. руководство страны осознало необходимость серьезного изменения роли и места предприятий в экономике, неизбежность значительного повышения их самостоятельности: требовать реальной ответственности за конечные результаты можно только при расширении прав в ключевых сферах деятельности. Постановление ЦК КПСС и СМ СССР № 659 от 14 июля 1983 г. “О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы” положило начало так называемому “широкомасштабному эксперименту”. Он проводился в 1984 г. пятью министерствами (двумя союзными и тремя республиканскими), с 1 января 1985 г. его условия распространились еще на 20 министерств, а с начала 1986 г. практически все отрасли народного хозяйства стали работать в “новых условиях хозяйствования”. Суть эксперимента состояла в том, чтобы реально и существенно расширить права предприятий в области планирования, труда и заработной платы, а также технического перевооружения за счет собственных средств, при этом главным оценочным показателем работы предприятия являлась реализация продукции с учетом соблюдения договорных обязательств.

Таким образом, по мнению специалистов, оценивавших в начале 1987 г. итоги широкомасштабного эксперимента, он был задуман в правильном направлении, но сдвиг не был радикальным, поскольку не произошла реальная переориентация хозяйственного механизма на экономические методы управления. Необходимы были серьезные преобразования, которые должны были изменить всю систему.

1. **3. Необходимость реформирования советской экономики**

Новой попыткой изменить роль и место предприятия стала экономическая реформа 1988 г., центральной осью которой явился принятый в 1987 г. Закон СССР “О государственном предприятии (объединении)”. Закон, нацеленный на формирование новых условий хозяйствования, предусматривал перевод предприятий с 1.01.1988 г. на полный хозрасчет, что, как ожидалось, превратит предприятия в действительно основное звено народного хозяйства.

Закон о госпредприятии, задуманный как механизм формирования новых условий хозяйствования, серьезно расширил возможности производителей в разных сферах деятельности. Важнейшим моментом объявлялся переход к экономическим методам планирования деятельности предприятия на основе контрольных цифр, государственных заказов, долговременных стабильных экономических нормативов и лимитов (фонды в материально-вещественной форме, необходимые для выполнения производственной программы). Тем самым должен был обеспечиваться отказ от директивного плана и замена его направляющим планом. Законом вводилось еще одно новшество — прямые заказы потребителей и органов материально-технического снабжения на продукцию. Таким образом, предприятия впервые получали возможность самостоятельного выбора номенклатуры, объемов и параметров качества выпускаемой продукции.[[4]](#footnote-4)

Вследствие этих изменений в советской экономике буквально за 2-3 года произошло очень существенное перераспределение ресурсов. Преобладающая часть материальных и финансовых потоков фактически ушла из-под контроля центральной власти и оказалась в распоряжении предприятий. Это обстоятельство подорвало основополагающие механизмы плановой экономики. Балансировать структурные диспропорции и устранять дефициты посредством накопления и крупномасштабной переброски ресурсов с этого времени стало практически невозможно. Центральная власть в лице Госплана и министерств утратила способность полноценно осуществлять свои экономические функции. При этом попытки министерств наладить взаимодействие за счет использования неформальных связей и уговоров компенсировали возникшие трудности лишь отчасти.

Предприятия брать на себя какие-либо народнохозяйственные функции не могли и не хотели, так как их ресурсные возможности были ограничены, а свои финансово-экономические интересы они, как правило, видели иначе, чем вышестоящие инстанции. Кроме того, под давлением трудовых коллективов, получивших в рамках нового закона широкие полномочия, большинство предприятий стали использовать полученные ресурсы не столько для развития и модернизации, сколько для оплаты текущего потребления

Закономерным следствием этих процессов стало быстрое сокращение инвестиций в развитие производства. И хотя министерства и ведомства поняли драматизм ситуации довольно быстро, решить проблему они не могли. Прежние взаимоотношения и связи работали все хуже и хуже, а механизмы и мотивы рыночного характера еще не появились. При этом отсутствие жестких бюджетных ограничений позволяло предприятиям не нести немедленных финансовых потерь из-за сокращения своей инвестиционной активности. Подобное рассогласование интересов национального экономического развития и мотивов поведения предприятий очень быстро привело к падению производства.

В 1989-1990 гг. начался производственный спад в таких ключевых для советской экономики отраслях как добыча нефти и угля, выплавка чугуна и стали, капитальное строительство и т.д. В некоторых случаях сокращение производства носило обвальный характер.

Падение производства, противоречивые действия властей и начавшееся обострение социально-политической ситуации привели к тому, что уровень экономической неопределенности в стране резко возрос. В этих условиях у предприятий почти не осталось экономических мотивов для того, чтобы соблюдать плановую дисциплину и выполнять указания структур государственной власти.

Кризисные ситуации в различных отраслях и регионах воспроизводились снова и снова. Остатки ресурсных резервов государства, используемые для тушения экономических и социальных «пожаров», таяли все быстрее, а структурные дисбалансы углублялись. В результате к концу 1991 г. государственные резервы по многим видам ключевых ресурсов практически обнулились.

Резкое обострение экономического кризиса стало одной из главных причин политических потрясений 1991-1992 гг. Последствия этих потрясений оказались крайне тяжелыми. СССР как единое государство перестал существовать, и его распад сопровождался очень болезненными политическими коллизиями, которые порой переходили в стадию ожесточенных вооруженных конфликтов. Вследствие этих процессов к началу 1992 г. на месте СССР возникло 15 новых независимых стран. При этом в России практически полностью поменялась верховная власть, произошли существенные сдвиги в политической системе, появились новые государственные границы и территориальные образования. Однако кардинальные политические перемены сами по себе не могли ни остановить, ни даже ослабить экономический кризис. Все обстоятельства, ставшие причинами кризиса, продолжали существовать.

В то же время российская экономика, несмотря на все свои проблемы, в целом сохраняла очень значительные ресурсные возможности. Ключевые отрасли продолжали функционировать, производя продукцию, которая пользовалась спросом не только на внутреннем, но и на мировом рынке. При этом объемы производства даже после первоначального падения оставались весьма значительными. В сущности, ресурсный потенциал 1991-1992 гг. почти ничем не отличался от потенциала, которым обладает вполне благополучная экономика последних лет (см. табл. 1).

Таблица 1. Динамика производства некоторых продуктов в натуральном выражении[[5]](#footnote-5)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1991** | **1992** | **2007** |
| Добыча нефти (включая газовый кон-  денсат), млн. т | 462 | 399 | 491 |
| Добыча естественного газа, млрд. куб. м | 643 | 641 | 651 |
| Добыча угля, млн. т | 353 | 337 | 315 |
| Выплавка стали, млн. т | 77 | 67 | 72,4 |
| Азотные удобрения (в пересчет на 100%  питательных веществ), млн.т | 6,7 | 5,8 | 7,5 |
| Зерно (в весе после доработки), млн. т | 83,9 | 99,3 | 81,8 |
| Мясо (в убойном весе), млн. т | 9,3 | 8,3 | 5,2 |
| Золото, т[[6]](#footnote-6) | 168,1 | 146,1 | 162,3 |

Таким образом, у России имелись немалые возможности для ресурсного маневра с целью решения основных экономических проблем. Но чтобы эффективно использовать эти возможности и ослабить кризис, требовались длительные, кропотливые и тщательно продуманные действия.

Подводя итог, необходимо отметить, что советская модель экономики, в течении более чем 70 лет существовавшая на территории нашей – это модель нерыночной, командно-административной экономики, экономики тоталитарного государства со сверхцентрализованным управлением сверху вниз. В таких условиях взаимоотношения между государством и предприятием складывались весьма сложно. Существующая сложная система организации производственного процесса неминуемо повышала уровень неопределенности для предприятий, сильно затрудняла принятие ими экономических решений и порождала серьезные противоречия в их взаимоотношениях с внешней средой. На различных этапах плановой экономики происходили преобразования, но реформы не были радикальным, поскольку не происходило реальной переориентации хозяйственного механизма на экономические методы управления. Необходимы были серьезные преобразования, которые должны были изменить всю систему. Реформа 1988 года, нацеленная на то, чтобы превратить предприятия в действительно основное звено народного хозяйства и сформировать новые условия хозяйствования, привела к противоположным результатам. В стране начался экономический кризис, который стал причиной политических потрясений 1991-1992 гг. Для решения основных экономических проблем и ослабления кризиса, требовались длительные, кропотливые и тщательно продуманные действия.

**ГЛАВА 2. ПЕРЕХОД ОТ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ К РЫНОЧНОЙ**

**2.1. Основные направления и результаты реформирования экономики в России в 90-е годы XX века**

Ключевым шагом экономической политики новых российских властей стало решение о *либерализации цен*, вступившее в силу со 2 января 1992 г. Этим действием всем экономическим агентам разрешалось самостоятельно устанавливать цены на продаваемую ими продукцию. Исключения были немногочисленными – государственное регулирование предполагалось осуществлять при установлении цен на основные виды топлива и энергии, на некоторые виды услуг транспорта и связи, а также на ряд потребительских товаров и услуг первой необходимости. При этом процесс государственного регулирования осуществлялся крайне неэффективно – во многих случаях «контролируемые» цены росли даже быстрее, чем свободные. Кроме того, были предприняты меры, закрепляющие *свободу торговли*. С этой целью новые российские власти узаконили уже сложившуюся к тому моменту практику, в рамках которой предприятия выбирали себе партнеров по собственному усмотрению, а не в соответствии с указаниями государственных планов. При этом официальная отмена большинства ограничений произошла не только во внутренней, но и во внешней торговле, т.е. экономические границы были окончательно открыты, в результате чего размер производственных издержек и доходов внутри России стал напрямую зависеть от ценовых соотношений на мировых рынках.

Еще одним направлением реформ, которое новое российское правительство сочло первостепенным, стало проведение *форсированной приватизации*. Около 70-80% активов, ранее принадлежавших государству, было приватизировано в течение всего трех лет (1992-1994 гг.). Как следствие, доля госсектора в производстве ВВП сократилась до 38% уже в 1994 г. Причем такая высокая скорость приватизации стала прямым результатом административного давления, которое федеральные власти оказывали на предприятия и регионы.

Что касается макроэкономического регулирования, то новые власти попытались полностью отказаться от прямого управления материальными ресурсами и сделать ставку на косвенные методы (монетарные, фискальные, бюджетные). Основной целью правительства была объявлена *макроэкономическая стабилизация*, понимаемая исключительно в формальном финансовом смысле. Иначе говоря, под стабилизацией понималось снижение темпов инфляции, сокращение дефицита государственного бюджета, повышение устойчивости национальной валюты. В этой связи к числу главных тактических задач были отнесены проведение ограничительной монетарной политики, уменьшение государственных расходов, резкое увеличение налоговых ставок, валютные интервенции с целью поддержки обменного курса рубля и т.п.

Однако избранная модель реформ оказалась совершенно нежизнеспособной, что стало ясно практически сразу. Несмотря на акцент, сделанный на нормализацию финансовой ситуации в стране, именно в монетарной и ценовой сферах результаты реформ оказались особенно неудачными. Вплоть до середины 1995 г. рубль продолжал стремительно обесцениваться (см. табл. 2).

Таблица 2. Официальный обменный курс рубля по отношению к доллару США в 1992-1999 гг. (руб./долл.)[[7]](#footnote-7)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | 01.01.92 | 01.01.93 | 01.01.94 | 01.01.95 | 01.05.95 | 01.01.96 | 01.01.97 | 01.01.98 | 01.01.99 |
| Обменный курс рубля по отношению к доллару | 110,00 | 414,50 | 1247,00 | 3623,00 | 5130,00 | 4661,00 | 5560,00 | 5,96\* | 20,60 |

\*После 1.1.1998 г. обменный курс указан в деноминированных рублях. Соотношение между деноминированными и неденоминированными рублями – 1 : 1 000.

А ежегодный прирост цен описывался, как минимум, трехзначными числами (см. табл. 3).

Таблица 3. Индексы по отдельным отраслям экономики в 1990-1998 гг. (в разах к 1990 г.)[[8]](#footnote-8)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1990** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **1996** | **1997** | **1998** |
| Промышленность в целом | 1 | 3,4 | 114,9 | 1149,2 | 3792,4 | 10239,4 | 12860,7 | 13825,2 | 17032,6 |
| *В том числе:*  Электроэнергетика | 1 | 2,1 | 115,7 | 1573,7 | 5193,1 | 15579,2 | 21094,2 | 22929,4 | 23525,6 |
| Топливная промышленность | 1 | 2,3 | 213,2 | 1556,4 | 4669,3 | 13540,9 | 19011,5 | 21178,8 | 21348,3 |
| Черная металлургия | 1 | 3,4 | 123,1 | 1464,7 | 4979,8 | 14441,5 | 16708,8 | 16892,6 | 18835,2 |
| Цветная металлургия | 1 | 3,3 | 172,3 | 1136,9 | 4547,7 | 10004,9 | 11205,4 | 11552,8 | 20344,5 |
| Машиностроение | 1 | 3,1 | 84,3 | 885,4 | 2921,7 | 8180,7 | 10144,1 | 11026,6 | 14246,4 |
| Химическая промышленность | 1 | 2,7 | 105,0 | 997,8 | 3592,0 | 9698,5 | 11453,9 | 12015,1 | 14420,5 |
| Тарифы на грузоперевозки | 1 | 1,5 | 53,4 | 987,9 | 3457,7 | 9335,7 | 11398,8 | 11501,4 | 13422,2 |
| Цены на сельхозпродукцию | 1 | 1,6 | 15,0 | 121,8 | 365,5 | 1206,1 | 1730,7 | 1888,2 | 1922,8 |
| Потребительские цены | 1 | 2,6 | 67,9 | 637,9 | 2041,2 | 4694,8 | 5718,3 | 6347,3 | 11704,4 |

Обострение кризиса произошло и в нефинансовом секторе экономики. Объемы производства снижались до конца 1998 г., причем в течение 3-4 лет после начала «радикальных реформ» это снижение носило обвальный характер. При этом показатели уровня жизни населения снижались до конца 1999 г.

В принципе, то, что при реформировании общества результаты могут в итоге отличаться от первоначальных планов, нормально и естественно. Точное прогнозирование, не говоря уже о планировании, здесь не возможно. По мнению Г.А. Явлинского[[9]](#footnote-9), проблема состоит в том, что в случае с реформами 90-х годов расхождения имеют очень глубокий, принципиальный характер. Он выделяет несколько групп различных факторов или причин, в итоге сделавших неизбежной неудачу предпринятой в прошлом десятилетии попытки в исторически короткие сроки реформировать советскую экономику:

* недопонимание того, от чего пытались уйти, то есть природы советской экономики;
* ошибки, допущенные при определении содержания и последовательности мер экономической и социальной политики;
* истинные интересы и мотивы власти никак не были связаны с декларировавшимися целями создания прозрачной и конкурентной рыночной экономики.

Особо следует рассмотреть ход и последствия первых этапов российской приватизации, поскольку она оказала огромное влияние как на текущие, так и на долгосрочные экономические процессы в России. В Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 г. говорилось, что главными целями приватизации являются:

• формирование слоя частных собственников и содействие созданию социально ориентированной рыночной экономики;

• повышение эффективности деятельности предприятий путем их приватизации;

• социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступивших от приватизации;

• содействие процессу стабилизации финансового положения в Российской Федерации;

• создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства;

• привлечение иностранных инвестиций.

Однако в действительности заявленные цели оказались чисто декларативными. Программа приватизации готовилась в спешке и практически без обсуждения. Сомнения, критика и альтернативные предложения решительно отвергались или просто оставались без внимания.[[10]](#footnote-10) Авторы приватизационной реформы считали, что сам факт передачи предприятий в частную собственность и максимальная быстрота этого процесса гораздо важнее, чем формы, в которых эта передача осуществляется. При этом идеологическим и политическим аспектам приватизации ее организаторы придавали гораздо большее значение, чем экономической целесообразности.

В результате допущенных ошибок процесс приватизации оказался непрозрачным, непонятным широкой публике, не обеспечивающим равных возможностей, не приносящим доходов государственному бюджету, но при этом создающим широкие возможности для масштабных злоупотреблений и генерирующим долговременные институциональные проблемы.

По оценке правоохранительных органов, в ходе приватизации сформировались условия, позволившие проводить операции по отмыванию теневых капиталов, по передаче значительной части государственного и муниципального имущества в собственность криминальных и полукриминальных структур, усиливая тем самым их влияние на различные сферы экономики и политической жизни, коррумпированность государственного аппарата.

Как следствие, ни одна из объявленных целей приватизации не была достигнута. Более того, именно выбранные новыми властями формы и методы приватизации сыграли решающую роль в появлении или обострении целого ряда институциональных проблем российской экономики, в том числе таких как:

• деградация деловой этики;

• повсеместный рост экономических правонарушений;

• резкое усиление влияния уголовных преступных группировок на экономическую жизнь в стране (что, в частности, до сих пор серьезно затрудняет развитие малого и среднего бизнеса в стране);

• крупномасштабная утечка капитала за границу;

• взрывной рост коррупции со стороны чиновников;

• рост правового нигилизма со стороны населения.

Все эти проблемы также самым негативным образом повлияли на развитие макроэкономической ситуации в России.

Таким образом, острейший экономический кризис и хаотичные действия власти привели к тому, что абсолютное большинство российских предприятий столкнулось с проблемами и ситуациями чрезвычайного, форс-мажорного характера. Во многих случаях под сомнение была поставлена сама возможность существования предприятий. Причем такой масштаб проблемы приобрели буквально через несколько недель после начала «радикальных реформ», запущенных 1 января 1992 г.

**2.2. Изменение отношений государства и предприятия в период трансформации**

В 1992 году условия деятельности государственных предприятий резко изменились и прежде всего:

- практически перестала существовать прежняя иерархическая структура отраслевого управления, централизованного планирования и распределения продукции;

- либерализованы цены и деятельность по установлению хозяйственных связей, в том числе - и на внешних рынках;

- резко сократилась сфера бюджетного финансирования и льготного кредитования, инвестиционная деятельность перестала быть задачей государственных структур при ужесточении кредитно-денежной политики.

Однако именно на предприятие как на предполагаемую движущую силу экономики делалась ставка многими реформаторами 90-х годов. Ожидалось, что стоит только преодолеть все препятствия и обеспечить свободное развитие предприятий, как экономика очень скоро станет процветающей.

Но поведение промышленных предприятий не оправдало ожиданий реформаторов. Либерализация условий функционирования предприятий не привела к расцвету производительных сил. Наоборот, к многочисленным проблемам прошлого (устаревшие технологии и слабый спрос на инновации, изношенность оборудования, низкая трудовая и производственная дисциплина и др.) добавились новые.[[11]](#footnote-11)

К числу наиболее сложных проблем, вставших перед предприятиями, следует отнести следующие[[12]](#footnote-12):

***Стремительный рост цен***. Либерализация цен в начале 1992 года привела к галопирующему увеличению цен на сырье, энергию, комплектующие, рабочую силу и прочие элементы издержек производства. При этом цены на различные элементы издержек менялись очень неравномерно и непредсказуемо. Этот процесс приобрел непрерывный и затяжной характер, постоянно подпитывая экономическую неопределенность, которая стала основным препятствием для нормальной хозяйственной деятельности.

***Резкое изменение ценовых соотношений в народном хозяйстве.*** Либерализация внешней торговли, начавшаяся еще в1989-1990 гг. и резко ускорившаяся в конце 1991 г. – начале1992 г., значительно повысила степень открытости российскойэкономики. Поэтому спустя короткое время после освобожденияцен мировые рынки стали существенно влиять на динамику стоимости многих российских товаров. В результате цены на товары,пользующиеся спросом за пределами России, и прежде всего, натопливо и сырье, стали расти опережающими темпами. Рост цен набазовые ресурсы резко осложнил положение производителейв большинстве перерабатывающих и обрабатывающих отраслей, непропорционально быстро увеличив их издержки. Некоторые из этих отраслей (легкая промышленность, сельскоехозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство) очень скоропревратились в хронически убыточные.

***Значительное усиление налогового бремени****.* Новая фискальная система наряду с прежними включила в себя ряд ранее не взимавшихся налогов (налог на добавленную стоимость, акцизы и т.п.). Полный перечень налоговых платежей, введенный в фискальную практику новыми законодательными актами, включал в себя 16 федеральных, 4 республиканских и 16 местных налогов.

***Разрыв кооперационных связей.*** Распад СССР, развал централизованной системы материально-технического снабжения и неплатежеспособность многих партнеров нанесли очень значительный ущерб кооперационным связям предприятий уже в конце 1991 и начале 1992 годов. Это вызвало серьезные сбои в работе российских производителей, во многих случаях весьма жестко технологически связанных с конкретными поставщиками и потребителями. Эта технологическая безальтернативность вела к большим потерям в случае прекращения поставок и вынуждала российские предприятия или искать новые формы установления связей с партнерами, или сокращать производство.

***Резкий рост транзакционных издержек****.* В финансовом смысле исчезновение централизованной системы материально-технического снабжения и дефицит заменяющих ее новых посреднических институтов обернулись для предприятий скачкообразным увеличением их транзакционных издержек. Помимо проблем, связанных с разрушением системы материально-технического снабжения, увеличение транзакционных издержек предприятий было обусловлено быстрым ростом бюрократизма и коррупции в органах государственной власти; неразберихой в гражданском законодательстве; отсутствием нормальной системы экономического арбитража; необходимостью защиты от внеэкономических угроз (прежде всего, от преступных группировок) и т.д.

***Трудности со сбытом производимой продукции.*** Быстрый рост цен и резкое ухудшение финансового положения большинства российских предприятий и населения уже в начале 1992 г. привело к значительному сокращению совокупного платежеспособного спроса в народном хозяйстве. Не получившие компенсации за обесценение своих оборотных средств и сбережений юридические и физические лица не могли сполна расплачиваться за все необходимые им товары и были вынуждены уменьшить объем своих закупок.

***Отсутствие опыта работы в новой экономической среде.*** Резкое изменение принципов функционирования экономики помимо всего прочего породило серьезные проблемы субъективного характера. Подавляющее большинство управленцев на российских предприятиях, вся деловая карьера которых была связана с экономической системой централизованного планирования, не было и не могло быть готово к столь радикальной перемене внешних условий экономической деятельности. Как следствие, не имея необходимых навыков, в течение первых 2-3 лет после января 1992 г. администрации предприятий совершали большое количество экономических ошибок, связанных с адаптацией к новым правилам игры.

***Резкое усиление агрессивности со стороны уголовной преступности***. Политические и экономические катаклизмы породили мощный всплеск уголовной преступности в стране. Уголовные преступные группировки получили возможность выйти за пределы своих традиционных сфер влияния. Пользуясь новой ситуацией, криминальные структуры охотно оказывали «услуги» по решению финансовых и имущественных споров между различными экономическими агентами. Подобная деятельность преступных группировок наносила прямой ущерб как российской экономике в целом (вынужденный уход из бизнеса активных предпринимателей, остановка предприятий), так и конкретным российским предприятиям.

Все перечисленные выше проблемы, затруднявшие деятельность российских предприятий, сохраняли свой масштаб,по крайней мере, до конца 1990-х годов. Как следствие, подавляющее большинство предприятий регулярно оказывались передкритическим выбором: они должны были либо предприниматькакие-то экстраординарные действия, либо прекращать свое существование через очень короткие промежутки времени.

Подавляющее большинство отечественных предприятий все эти годы боролось за то, чтобы не останавливать выпуск продукции, сохранить хоть в какой-то степени свой производственно-технологический потенциал и свои трудовые коллективы, наладить материальные и финансовые потоки, связывавшие их с партнерами. При этом предприятия были вынуждены выработать множество способов, позволявших им приспосабливаться к той экономической жизни, которая пришла с началом «радикальных реформ». В общем и целом предприятия сумели адаптироваться к новым реалиям, хотя и не смогли избежать серьезных потерь. В самых неблагоприятных условиях предприятия продолжали производить, платить зарплату своим работникам, продавать и покупать. И именно эта их деятельность и позволила российскому народному хозяйству не развалиться на куски под давлением тяжелейшего кризиса. Однако способы, которые российские предприятия избрали для того, чтобы приспособиться к реализуемой в стране модели реформ, в большинстве своем оказались очень специфичными и не соответствующими каким-либо теоретическим представлениям. К их числу относились крупномасштабное наращивание взаимной задолженности (неплатежи), уклонение от налогов, массовые бартерные сделки и пр.

Д. Б. Кувалин[[13]](#footnote-13) предлагает следующую классификацию нетрадиционных методов адаптации российских предприятий к экономическим реформам 1990-х годов:

1. «Псевдонормальные» методы

Бартерные операции.

Квазиэффективный экспорт.

Продажа и сдача в аренду имущества (земли, зданий, помещений, машин и оборудования и пр.).

Непрофильная деятельность: перевод финансовых активов в твердые валюты; использование ликвидных материальных запасов для спекулятивной игры; торгово-посреднические операции, участие в сделках на фондовом и финансовом рынках и пр.

2. Неплатежи (включая задолженность по зарплате)

3. Уклонение от налогов

Использование недостатков в налоговом законодательстве.

Легальное и квазилегальное уменьшение налогооблагаемой базы. Завышение номинальных издержек.

Занижение реальных масштабов финансово-экономической деятельности (взаимозачеты, частичное сокрытие объемов производства, использование нескольких расчетных счетов и др.).

Применение наличных денег для обслуживания неучитываемого финансового оборота («черный нал»).

4. Монополистические действия

Использование монопольного положения на рынке для установления завышенных цен на свою продукцию.

Картельные соглашения.

5. Внеэкономические методы

Лоббирование в органах власти с целью получения кредитов, налоговых льгот, оказания давления на неплательщиков и т.п.

Прямые нарушения закона (хищения, фальсификация отчетных данных, осуществление незаконных видов деятельности и т.д.).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что акцент, сделанный предприятиями на нетрадиционные методы адаптации, был вынужденным. Такой выбор определялся почти исключительно внешними для предприятий обстоятельствами – чрезвычайной остротой кризиса и крайне неадекватной экономической политикой федеральных властей, а вовсе не злонамеренностью директорского корпуса. В сущности, поведение предприятий всего лишь отразило действие механизма обратной связи в рыночной экономике. Нетрадиционные действия помогли отечественным предприятиям выиграть время и сохранить ресурсы для перестройки всей своей экономической деятельности. Благодаря этому, большинство предприятий сумело так или иначе трансформировать свое производство, сохранив при этом мощности по выпуску продукции; значительно сократить издержки; освоить основные принципы работы в рыночных условиях; выстроить новые отношения с поставщиками и покупателями; внедрить более современные технологические решения; а в ряде случаев даже накопить ресурсы для дальнейшего рывка.

**2.3. Проблемы и перспективы взаимоотношений предприятий и государства в России в XXI веке**

С 1999 г. в стране наблюдается экономический рост. Масштабные положительные сдвиги в экономической ситуации и постепенное улучшение институциональной среды не могли не сказаться на поведении российских предприятий. Уже через 1-2 года после начала экономического подъема характер проблем, которые предприятиям приходилось решать в процессе своей экономической деятельности, существенно изменился. В этой связи заметно изменились и целевые установки предприятий – многие из них стали переходить от стратегии выживания к стратегии развития. Эти поведенческие сдвиги объяснялись следующими причинами.

С одной стороны, у предприятий появились новые экономические возможности. Растущие объемы рыночного спроса создали дополнительное пространство для сбыта продукции. Постепенное наведение порядка в законодательстве и правоприменительной практике, нормализация ситуации в налогово-бюджетной сфере, укрепление финансово-банковской системы и т.д. обеспечили рост взаимного доверия и соответствующее снижение уровня неопределенности в экономике. У многих предприятий стали накапливаться финансовые резервы, благодаря чему снизилась их уязвимость по отношению к краткосрочным конъюнктурным колебаниям. Кроме того, снижение уровня экономической неопределенности и появление собственных финансовых резервов дало предприятиям возможность осуществлять более длительные по срокам реализации адаптационные меры. Вследствие всех этих изменений стала расти экономическая целесообразность таких действий как повышение качества продукции, модернизация производства, развитие сбытовых сетей и т.д.

С другой стороны, у предприятий появились новые стимулыдля того, чтобы изменить модель своего экономического поведения. Предприятия, которые хотели улучшить свои рыночные позиции или привлечь внешних инвесторов должны были делать свою официальную отчетность более достоверной и прозрачной, а также проявлять больше лояльности к партнерам. С этой точки зрения применение многих адаптационных методов, характерных для 1990-х годов, было нежелательным. Например, искажение отчетных данных о реальных финансовых результатах хотя и помогало уклоняться от налогов, но при этом сильно мешало созданию нормальной кредитной истории; неплатежи партнерам позволяли улучшать текущее финансовое положение, но делали невозможным построение долговременных экономических связей и т.д.

Таким образом, переход от нетрадиционных методов адаптации к классическим действиям по рыночному развитию во многих случаях оказывался выгодным для предприятий.

Но, несмотря на происходящее в последние годы оживление экономики, ее общее состояние определяется последствиями предшествующего продолжительного и резкого падения производства и инвестиций. Российская экономика за последние годы достигла серьезных результатов, однако объективно – это в лучшем случае повторение результата 1990 года. Между тем остальной мир все эти 20 лет не стоял на месте. При этом в России существенно ухудшилась структура производства – в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивавших производство с высокой добавленной стоимостью, в России увеличение ВВП обеспечивалось главным образом экспортом энергоносителей и ростом торговли. В структуре промышленного производства устойчиво растет доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения. Отрасли с высокой добавленной стоимостью продолжали деградировать. Наибольшие разрушения произошли в наукоемкой промышленности, инвестиционном и сельскохозяйственном машиностроении, в легкой промышленности и производстве промышленных товаров народного потребления, где уровень производства упал во много раз, а также в отраслевой науке.

То есть, одна из главных проблем в современной российской экономике – проблема *ликвидации отставания России* *от экономически развитых стран*, усилившегося в годы промышленного спада. Решение проблемы – инновационный путь развития промышленных предприятий Российской Федерации, основанный на знаниях, изменении экономической структуры в пользу высокотехнологичных отраслей, увеличении человеческого капитала, объективно становится единственно возможным путем развития в современной экономике. Только в этом случае у предприятий появится реальная возможность обеспечивать непрерывное обновление технической и технологической базы, освоить и предложить в дальнейшем потребителю новые виды продукции и услуг, увеличить объем предложения и рентабельность своего производства.[[14]](#footnote-14)

Следующая проблема – это *сырьевая модель экономики*. В настоящее время Российская Федерация играет в мировой экономике роль экспортера сырья и импортера потребительских и инвестиционных товаров и услуг. Только три отрасли – добыча нефти, добыча газа и цветная металлургия – находятся в плюсе. Все остальные – и инвестиционные (машиностроение, стройматериалы и пр.), и потребительские (пищевая, легкая промышленность и другие) – в минусе, и выходят из него медленно. Конкретные государственные меры поддержки таковы: малое предпринимательство (расширение кредитования, в том числе льготного (до 30 млрд руб.), через Сбербанк, Внешэкономбанк и региональные программы); торговля (кредитование крупных сетевых компаний); сельское хозяйство (субординированные кредиты Россельхозбанку); высокотехнологичный сектор и оборонно-промышленный комплекс (субсидирование кредитов для закупки высокотехнологичного оборудования, поддержка льготными средствами).и т. д. Реальному сектору экономики требуется снижение налогового бремени. И шаги в этом направлении уже сделаны. Так, в ноябре 2008 г. внесены поправки в Налоговый кодекс: налог на прибыль предприятий снижен на 4% (до 20%). Выигрыш предприятий за год – до 400 тыс. руб.

Также актуальной проблемой является *выбор универсального соотношения между государством и частным предприятием.* Если в 1990-х в России доминировал рынок, то начиная с 2000 года государственная власть переживает подъем. Об этом говорит многое: увеличение госбюджета, рост бюрократии, преобладание госсобственности в нефтегазовой сфере, растущее участие правительства в управлении частными компаниями, затухание борьбы с административными барьерами, контроль правительства над СМИ.

Академик РАН А. Г. Аганбегян[[15]](#footnote-15) пишет о том, что у государства есть определенные функции, например, защита общих интересов: безопасность (в том числе стратегическая оборона, атомные электростанции), инфраструктура (линии электропередач, водопровод, сеть автомобильных дорог, аэропорты, порты) и т. п. Вполне законно, что государство может быть их собственником. Но при этом государства не должно быть в коммерции, и нужно его из этих сфер осторожно выводить, поскольку частные компании работают намного эффективнее. Государство должно заниматься инфраструктурой, не говоря о прямых обязанностях – регулирование недропользования и институциональных изменений. Оно должно быть инициатором крупных структурных реформ, которые необходимы для того чтобы наладить социально-экономическое развитие, поддержать реальный сектор экономики и т.д. Но здесь важен баланс. Российское же государство в последнее время фактически осуществляет деприватизацию, укрепляет монополии, которые неэффективно работают, давят конкуренцию, не удовлетворяют спрос. И в то же время пассивно там, где могло бы оказать помощь отечественным товаропроизводителям.

России и ее руководству надо выработать такой баланс между государством и рынком, который подходит исключительно для России, даже если он серьезно отличается от моделей, принесших успех другим странам. Одновременно нужно избегать крайностей, совершенствовать работу госаппарата, искать эффективные механизмы партнерства государства и предприятий и добиваться того, чтобы представители как государства, так и частного предпринимательства отвечали за свои действия.

Подводя итог, необходимо отметить, что переходная экономика – это такое состояние экономики, при котором происходит отмирание старой и становление новой экономической системы. Переходная экономика характеризует "промежуточное" состояние общества – эпоху экономических, политических и социальных преобразований.

В России начиная с 1992 г. началась трансформация плановой экономики в рыночную, начались коренные экономические реформы, положившие начало новому периоду в истории России. Но после начала «радикальных реформ», из-за хаотичных, непродуманных действий государства, большинство российских предприятий столкнулось с проблемами и ситуациями чрезвычайного, форс-мажорного характера. Предприятия вынуждены были для выживания в сложившихся условиях применять нетрадиционные методы адаптации к экономическим реформам, которые помогли отечественным предприятиям выиграть время и сохранить ресурсы для перестройки всей своей экономической деятельности. Благодаря этому, большинство предприятий сумело, так или иначе, трансформировать свое производство. Поведение российских предприятий в период экономического подъема 1999-2008 гг. изменилось. Поменялись целевые установки предприятий – многие из них стали переходить от стратегии выживания к стратегии развития, произошел переход от нетрадиционных методов адаптации к классическим действиям по рыночному развитию.

В настоящее время предприятия столкнулись с новыми проблемами, пути решения которых находят свое отражение в трудах отечественных экономистов. Важным вопросом является поиск соотношения между государством и предприятием в экономике. Необходимо искать механизмы партнерства государства и предприятий и добиваться того, чтобы представители как государства, так и частного предпринимательства отвечали по своим обязательствам.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

За последние 80 лет российским предприятиям приходилось работать в самых разных условиях. Сначала это была система жесткого централизованного планирования с преобладанием внеэкономических целевых установок и мотиваций. Затем эта система постепенно трансформировалась в экономику, где появилось много полунезависимых центров принятия плановых решений и где возник довольно заметный горизонтальный товарообмен между предприятиями. Еще позднее внедрение рыночных элементов в плановое хозяйство приняло открытую форму, в результате чего национальная экономика приобрела ярко выраженный переходный характер. Ключевой особенностью переходной экономики было хаотичное и противоречивое сочетание плановых механизмов с рыночными, ставшее причиной сильного искажения всех экономических критериев и мотиваций. Через некоторое время было решено ускорить переход к рынку посредством реформы шокового типа, что привело к резкому обострению кризисных явлений и еще большему искажению экономических целей и мотиваций. Тем не менее, в дальнейшем, по мере выхода из трансформационного кризиса, в России постепенно сложилась экономика вполне рыночного характера. Изучение истории взаимоотношений государства и предприятий в советский и постсоветский период необходимо для того, чтобы, основываясь на анализе опыта этих отношений грамотно выстраивать российскую экономику и находить баланс между государством и предприятием. В рамках данного утверждения выбранная тема исследования актуальна, т.к. консолидирует в себе анализ как самого процесса перехода отношений государства и предприятия от команды к партнёрству, так и становление и развитие рыночных отношений в современной России.

В ходе работы также выявлены некоторые проблемы и аспекты, требующие рационального разрешения. В первую очередь, к таким аспектам относится ликвидации отставания России от экономически развитых стран, а также поиск универсального соотношения государства и предприятий. Одной из главных задач российской национальной политики сегодня становится создание эффективных механизмов реализации имеющегося национального инновационного потенциала, привлечение современных иностранных технологий, которые в сочетании с российскими природными ресурсами, человеческим и научно-техническим потенциалом способны повысить общую конкурентоспособность страны. В конечном итоге это должно привести к дельнейшему ускоренному развитию экономики России, ослаблению её зависимости от импорта и расширению экспорта наукоемкой продукции. Что касается поиска оптимального соотношения государства и предприятий, то России и ее руководству надо выработать баланс между государством и рынком, нужно избегать крайностей и искать эффективные механизмы партнерства.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

Аганбегян, А. Г. Экономика России на перепутье / А.Г. Аганбегян // Всероссийский экономический журнал. –2007. – №9.

1. Ахмедуев, А. Государственная монополия: основное содержание и пути преодоления / А. Ахмедуев // Вопросы экономики. – 1990. – №6. – с. 26-30.
2. Ким, С. Шоковые терапевты российской экономики – от Гайдара до…Исповедь академика Олега Богомолова / Сергей Ким//Новая газета. – 2000. – 2 октября. – С. 32.
3. Кувалин, Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния // Internet. –<http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/kuvalin>
4. Кудров, В.М. Крах советской модели экономики / В.М. Кудров. –М.: МОНФ, 2000. –223 с.
5. Кудров, В.М. Советская модель экономики: тяжелое наследство /В.М. Кудров // Общественные науки и современность,1999. – №3, - с. 100-113.
6. КУЛЕШОВ, В.В. Мировой финансовый кризис и его последствия для России / В.В. Кулешов // Всероссийский экономический журнал. –2009. – №1.
7. Линн, Й. В XXI веке не существует универсального соотношения государства и рынка / Йоханнес Линн // Коммерсантъ. – 2000. – 23 октября.
8. Львов, Д. Стратегия развития России // Internet. –<http://www.perspektivy.info/rus/ekob/strategiya_razvitiya_rossii.htm>
9. Петраков, Н. Актуальные проблемы стратегического развития российской экономики / Н. Петраков // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №1.
10. Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики) / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика,1999. – 793 с
11. Российский статистический ежегодник.1995. – М.: ГКС РФ, 1995
12. Российский статистический ежегодник.2000. – М.: ГКС РФ, 2000.
13. Фетисов, Г. Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? (Доклад) // Internet. –<http://www.perspektivy.info/rus/ekob/buduschee_rossiiyskoiy_ekonomiki_eksport_syrya_diversifikaciya_ili_vysokie_tehnologii_doklad_2007-10-12-4-34.htm>
14. Ханин, Г.И. Десятилетие триумфа советской экономики. Годы пятидесятые / Г.И. Ханин // Свободная мысль – XXI. – 2002. –№5
15. Ханин, Г.И. Экономические дискуссии конца перестройки /Г.И. Ханин//Всероссийский экономический журнал. –2008. – №12.

Черемисина Т.П. От советского предприятия к легальной рыночной фирме // Internet. – <http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_3/cheremsin.htm>

Шигабутдинов, А. Ф. Инновационное развитие промышленных предприятий России как фактор повышения эффективности использования ресурсов / А.Ф. Шигабутдинов // Проблемы современной экономики. – 2009. – №4.

Шилина Г. Проблемы государственного регулирования социалистической экономики /Г. Шилина // Вопросы экономики, 1990. – №2, – с. 94-100.

Явлинский Г.А. Реформы 1990-х и экономическая система современной России: генезис «периферийного капитализма» / Г.А. Явлинский // Экономический журнал ВШЭ. – 2005. – №1, – С. 82-96.

Internet. – <http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.asp>

Internet. – <http://www.gks.ru/wps/>

Internet. – http://www.vedomosti.ru/newsline/index.shtml?2007/06/28/4485

1. Кудров В.М. Советская модель экономики: тяжелое наследство // Общественные науки и современность,1999. – №3, - с. 100-113. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ханин Г.И. Десятилетие триумфа советской экономики. Годы пятидесятые // Свободная мысль – XXI, 2002. –№5 [↑](#footnote-ref-2)
3. Шилина Г. Проблемы государственного регулирования социалистической экономики // Вопросы экономики, 1990. – №2, – с. 94-100. [↑](#footnote-ref-3)
4. Черемисина Т. П. От советского предприятия к легальной рыночной фирме // Internet. – http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01\_3/cheremsin.htm [↑](#footnote-ref-4)
5. Российский статистический ежегодник.1995. – М.: ГКС РФ, 1995; Internet. – http://www.gks.ru/wps/ [↑](#footnote-ref-5)
6. Internet. – http://www.vedomosti.ru/newsline/index.shtml?2007/06/28/448509 [↑](#footnote-ref-6)
7. Российский статистический ежегодник.1995. – М.: ГКС РФ, 1995; Internet. – http://www.cbr.ru/currency\_base/dynamics.asp [↑](#footnote-ref-7)
8. Российский статистический ежегодник.2000. – М.: ГКС РФ, 2000. [↑](#footnote-ref-8)
9. Явлинский Г.А. Реформы 1990-х и экономическая система современной России: генезис «периферийного капитализма» // Экономический журнал ВШЭ, 2005. – №1, – С. 82-96. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ким С. Шоковые терапевты российской экономики – от Гайдара до…Исповедь академика Олега Богомолова.//Новая газета. – 2000. – 2 октября. – С. 32. [↑](#footnote-ref-10)
11. Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики)/ Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика,1999. – 793 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Кувалин Д. Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния // Internet. – http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/kuvalin/gl1-4 [↑](#footnote-ref-12)
13. Кувалин Д. Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния // Internet. – http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/kuvalin/gl5-7 [↑](#footnote-ref-13)
14. Шигабутдинов А. Ф. Инновационное развитие промышленных предприятий России как фактор повышения эффективности использования ресурсов // Проблемы современной экономики, 2009. – №4. [↑](#footnote-ref-14)
15. Аганбегян А. Г. Экономика России на перепутье // Всероссийский экономический журнал, 2007. – №9. [↑](#footnote-ref-15)